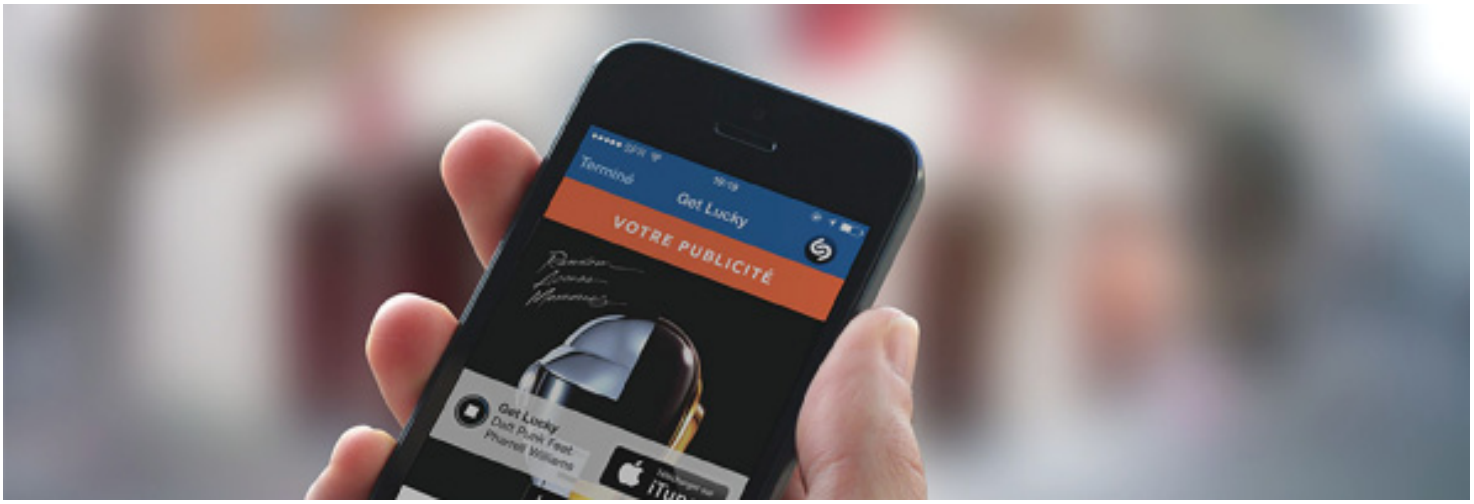
Fidzup

Communiqué de presse
Lundi 05 mai 2014

Fidzup Retargeting : la solution contre le showrooming ?

Plus de 70 % des consommateurs vont voir un produit en magasin avant de l'acheter en ligne... le plus souvent moins cher. Face à ce phénomène grandissant du « showrooming », Fidzup a développé une solution unique de recyblage publicitaire. L'objectif ? Finaliser la vente, soit en point de vente, soit sur le site m-commerce d'une enseigne grâce au smartphone de son client. Après une phase de test fructueuse à la Vache Noire (Arcueil 94), Fidzup Retargeting sera déployé très prochainement dans deux autres grands centres commerciaux.

Pourquoi faire du retargeting physique ?



Il est très fréquent pour un consommateur d'aller en point de vente et de ne jamais passer par l'étape caisse. Ce dernier peut juste entrer dans le magasin, regarder les produits proposés, en essayer un ou deux puis tout reposer et partir sans rien acheter. En effet, dans le secteur du textile par exemple, le taux de conversion est en moyenne de 20 % seulement. Grâce au retargeting en point de vente physique, il est désormais possible de détecter et de réactiver les visiteurs des points de ventes.

Par exemple, un consommateur se rend chez une enseigne pour acheter un modèle d'ordinateur mais ce dernier est en rupture de stock dans le point de vente. Le vendeur lui propose alors de faire l'achat via leur site internet. À ce stade, il y a de fortes chances pour que le consommateur aille sur un site de comparateur de prix et fasse l'achat chez Amazon ou Cdiscount. Le retargeting physique permet justement d'éviter de perdre ce consommateur.

Fidzup enrichit le PRM d'une entreprise (Prospect Relationship Management), c'est-à-dire qu'il crée une base de profils anonymes à adresser pour transformer le prospect en client. Dans ce cas de figure, il recevra alors une bannière publicitaire personnalisée telle que " *Vous n'avez pas trouvé votre bonheur ? Retrouvez-nous sur notre boutique en ligne* " lorsqu'il se rendra sur une application tierce.

Fidzup Retargeting, mode d'emploi

Pour parvenir à détecter les visiteurs, Fidzup a développé des Fidbox qui ciblent les mobiles ayant le wifi d'activé. Compatible avec 99,9 % des smartphones, ces Fidbox captent une clé d'identification cryptée, unique au mobile, que Fidzup Retargeting retrouve ensuite sur les serveurs publicitaires. Ce qui permet ainsi d'avoir recours à un reciblage publicitaire en affichant une bannière personnalisée lorsque le consommateur consulte une application tierce.

Fidzup Retargeting parvient actuellement à détecter 40 % du trafic en point de vente, soit plus de 80 % des smartphones. Son déploiement en point de vente est léger et ne nécessite aucune application mobile particulière.

Un véritable outil marketing

Ce procédé totalement innovant présente trois avantages pour l'enseigne :

- Ne pas perdre ses consommateurs
- Optimiser ses campagnes d'achat média en adressant une cible qualifiée
- Augmenter sa connaissance client

Fidzup peut d'ailleurs mesurer la visite du consommateur en point de vente ou sur le site de l'enseigne suite à son clic sur la bannière. Cet outil marketing est donc bien plus efficace qu'une campagne publicitaire classique, car elle survient au moment psychologique où l'utilisateur envisage l'achat et permet de finaliser la vente qu'elle se fasse en magasin ou sur son site internet.

www.fidzup.com

À propos

Fidzup a été fondée en 2011 par 3 passionnés de mobile et de marketing qui ont décidé de mettre leur expérience et leur passion au service des réseaux d'enseignes et des centres commerciaux. Leur approche est guidée par une innovation permanente et l'ambition de fournir à leurs clients des solutions pertinentes et simple à mettre en place. La startup, incubée chez Paris Incubateurs, a gagné le prix NTIC Petit Poucet 2012 et a levé 300 000 € en 2013 auprès de Business Angels et de Fonds d'Investissement.

Contacts presse :

Agence PPM / **Léa Bausson** / Attachée de presse / 09 72 45 76 49 / lea@ppm-lab.com

Fidzup / **Anh-Vu Nguyen** / Co-fondateur / 06 85 56 42 29 / anh-vu@fidzup.com